

证券代码：688246

证券简称：嘉和美康

公告编号：2026-016

嘉和美康（北京）科技股份有限公司

关于未弥补亏损达到实收股本三分之一的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

嘉和美康（北京）科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年4月28日召开第五届董事会第五次会议，审议通过了《关于公司未弥补亏损达到实收股本三分之一的议案》。根据中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）为公司出具的标准无保留意见的审计报告。截至2025年12月31日，公司合并财务报表（经审计）未分配利润为-60,467.99万元，公司股本总额为13,758.56万元，未弥补亏损金额已达到实收股本总额的三分之一。根据《中华人民共和国公司法》及《公司章程》的有关规定，公司未弥补的亏损达到实收股本总额三分之一，本议案尚需提交至公司2025年年度股东会审议。

一、主要原因

公司未弥补亏损超过实收股本总额的三分之一，主要系公司收入下滑及毛利空间被压缩：（1）近两年，受整体经济环境承压及医疗行业财政拨款支付能力减弱的影响，部分医院客户采购预算被延后或压缩；另一方面，随着医保支付改革的进一步深入，短期内公立医院收入减少、盈利空间被压缩，医院利用自有资金进行的软件采购变得更加谨慎。宏观环境及行业环境影响下的需求侧收紧导致近两年客户购买力减弱，同时财政资金拨付延迟影响客户验收意愿，项目延期验收的情况增多，导致公司报告期收入大幅下滑。（2）行业政策正处于从“基础建设”向“智慧深化”转型升级的关键窗口期，政策重心已从单一的“达标驱动”转向更为复杂的“价值导向”，国家卫健委发布的《智慧医疗分级评价方法及标准（2025版）》升级评价体系虽然长远来看是新政策对行业升级的指引，短期内却形成了“政策门槛提升”与“采购预算不足”的错配，客户在项目执行过程中调整或增加需求，公司自制软件在交付过程中需要进行更多的定制化开发投入，造成交付

成本大幅增长。(3) 客户支付能力收紧与行业政策调整的叠加,还造成市场竞争加剧,项目平均单价有一定程度下降。(4) 客户因预算资金未及时到位等因素而推迟项目验收的情况增多,项目实施过程中发生需求变动的情况增加,延长实施服务周期造成项目成本进一步增加,毛利进一步下降。

2025 年,公司采取了积极的控费措施,但在研发投入方面,面向“十五五”人工智能应用市场机会,公司持续加大核心产品打磨力度,研发投入仍保持在较高水平。尽管公司 AI 智能类产品竞争力突出,报告期内新推出的基于数据与临床双轮驱动的 Goodwill-Fusion 数融平台尚处于市场磨合关键期,短期内尚未形成大规模业绩贡献,对业绩拉动作用仍需时间释放。这些研发进展显著提升了公司产品的技术含量和市场竞争力,但研发投入持续提高,在当前营业收入下滑的情况下,进一步加剧了利润端的承压态势。2026 年,随着“十五五”期间国家对区域卫生信息平台“实时全量-数据汇集”的政策导向,以及大力开发医疗垂域模型的指导政策落地,公司持续在 AI 智能应用方向进行的技术投入将逐渐形成新的业务增长点。

二、应对措施

1. 加速完成产品整合,持续进行产品与技术创新

针对当前公司发展阶段和外界市场变化趋势,公司在 2025 年下半年提出“双轮驱动”发展战略,即:一方面充分利用公司多年建设临床信息系统的沉淀,做好现有临床产品的智能化、专科化建设,跟随客户在专科提升发展、运营降本增效、医疗质量控制、支付合规校验等方面的业务需求变化,积极响应,提升产品功能架构做好发展的“导向轮”;另外一方面基于公司在顶级客户现场的数据治理和人工智能场景创新项目,专注提升医疗数据开发应用工具和垂域大模型微调、部署能力,将数据赋能和 AI 赋能作为发展的“推动轮”。

公司将原有的数条纵向产品线整合为“临床智能”和“医学数据”两条产品线。其中临床智能产品以公司面向临床、护理、急诊、手术、检查等业务科室信息系统为主,重点完成 C-Fusion 技术框架统一和临床业务闭环支持;“医学数据”产品线包括集成平台、数据中台,以及基于数据中台的临床辅助决策、科研专病库、人工智能模型开发管理中台等产品,整合后产品重点在提升和扩展面对不同

场景的数据治理加工服务能力,简化数据分层,提高数据时效性和资源使用效率,构建高质量数据集+模型训练管理闭环能力。

2、提升交付成本控制能力

(1) 聚焦重点项目突破,形成体系化综合化方案交付标杆客户群

集中优势技术资源,在顶级研究型医院垂域模型开发、跨机构数据中心高质量数据集开发、区域疾控中心疾病监测模型开发、区域卫生平台数据资产可信空间开发等领域大胆尝试新技术、新模式,伴随标杆客户共同成长。

(2) 加强现场交付控制,建立销售-开发-实施交付成本收入控制闭环

强化公司成本控制,通过建立每个项目的销售沟通、开发产出和实施上线环节责任机制,分阶段控制项目人力资源投入和阶段产出确认,减少入场等待,重复发版等环节消耗,实现成本节约正向激励。

3、优化销售管理机制

公司将原有产品+区域的矩阵型销售管理,简化为区域客户为中心的分区销售管理,要求销售分组后集中注意力在本地客户的持续服务,从单产品销售扩展为整体方案销售,尤其是以一体化系统和数据中台为核心的评级方案、数据智能方案、医学科研整体方案销售。围绕各区域重点标杆客户,配合产品研发团队做好基地项目建设,形成辐射区域的典型案例以加速产品方案的可复制落地。

4、发挥青年骨干作用,构建 40 岁以下业务骨干职业发展与多元激励体系

围绕新产品、新技术应用及新客户群体拓展等业务方向,择优授权一批青年骨干承担一线及二线管理职责,参与项目决策、团队组建及人才培养等关键工作。同时,支持青年骨干结合业务实际设计团队绩效与激励机制。

在公司整体人才发展框架下,逐步探索包括股权激励在内的中长期激励工具,将其作为人才职业发展通道中的重要组成方式之一,用于增强核心人才的长期价值认同与组织稳定性。

特此公告。

嘉和美康（北京）科技股份有限公司董事会

2026年4月29日